



Fabian Grolimund

Erfolgreich selbstständig als Coach

Wie Sie mit Herzblut, Ausdauer
und cleverem Marketing Ihre
Leidenschaft zum Beruf machen

 hogrefe

nun schalten und walten können, wie Sie möchten. Sie haben einen neuen Chef, der viel brutaler sein kann als jeder Bürotyrann. Ihr neuer Vorgesetzter ist der Markt. Und dem sind Ihre Gefühle gleichgültig.

Als angestellte Trainerin eines Unternehmens sind Sie einer bestimmten Vorgehensweise verpflichtet. Vielleicht müssen Sie sogar vorgefertigte Foliensätze verwenden. Das mag einengend sein. Der Vorteil besteht darin, dass Sie am Morgen kommen können und Ihre Seminarteilnehmerinnen bereits auf Sie warten.

Als selbstständige Trainerin können Sie Ihr Thema selbst wählen und das Seminar nach Ihren Wünschen gestalten. Sie können zudem selbst bestimmen, welche Kunden Sie gewinnen möchten. Eine ganze Ecke mehr Freiheit! Das Problem dabei ist, dass Kunden Sie nur buchen, wenn sie gehört haben, dass Ihre Seminare wertvoll seien. Ihre Kunden können sich jederzeit an einen anderen Anbieter wenden, wenn sie das Gefühl haben, dass er etwas Besseres zu bieten hat. In diesem Fall werden Sie nicht bezahlt. Viel mehr als angestellte Kollegen müssen Sie daher in der Lage sein, auf die Bedürfnisse anderer achtzugeben und auf deren Wünsche einzugehen, um Erfolg zu haben. Größere Freiheit bezahlen wir somit fast automatisch mit größerer Unsicherheit. Als Selbstständige müssen wir uns immer wieder fragen:

- Woran arbeite ich heute?
- Welche Ziele verfolge ich?
- Was kann ich tun, um mehr Klienten zu gewinnen?
- Was will ich anbieten?
- Wie und wo schreibe ich mein Angebot aus?
- Lohnt sich der Aufwand für dieses Projekt?

Das kann ermüdend sein – und zu Frust und Angst führen, wenn Sie keine Antworten finden oder sich diese als falsch erweisen. Geht es Ihnen wie manchen Profi-Coaches, die berichten, dass sie nur den notwendigen Durchhaltewillen hatten, um in diesem Beruf erfolgreich zu werden, weil sie sich gesagt haben: „Nie wieder angestellt! Und wenn ich jeden Tag Pasta essen und in einer Einzimmerwohnung leben muss!“? Oder sind vorsichtige Schritte für Sie das Richtige? Gibt es die Möglichkeit, angestellt zu bleiben und Ihr Pensum zu reduzieren, um ein oder zwei Tage in die Selbstständigkeit investieren zu können?

Meine Frau und ich waren zu Beginn unserer Selbstständigkeit beide noch in Teilzeit angestellt. Es war uns wichtig zu wissen, dass am Monatsende genügend Geld da ist, um die notwendigsten Ausgaben zu de-

cken. Das hat uns einige emotionale Achterbahnfahrten erspart. Irgendwann kam aber der Moment, wo es galt, loszulassen. Wir merkten beide zu unterschiedlichen Zeitpunkten, dass unser jeweiliges Unternehmen stagniert, wenn wir nicht mehr Zeit dafür aufwenden können. Ermutigt durch erste Erfolge und das Wissen, dass das Potenzial da ist, wagten wir den Sprung.

Ich sehe Menschen, die geradezu waghalsig in die Selbstständigkeit starten und dabei Kopf und Kragen riskieren. Ich sehe aber auch Coaches und Trainerinnen, die zu vorsichtig sind, keine Risiken eingehen wollen und dadurch weder genügend Engagement entwickeln noch genug Zeit und Geld investieren, um ihr Geschäft zum Laufen zu bringen. Wie groß ist Ihr Sicherheitsbedürfnis? Wie groß der Wunsch nach Freiheit? Könnte Ihr Mut dazu führen, dass Sie zu viel riskieren? Oder könnte Sie Ihr Wunsch nach Sicherheit so weit blockieren, dass er Sie am Erfolg hindert?

Freiheit erfordert Selbstdisziplin

Sie träumen von freier Zeiteinteilung und Home-Office-Tagen? Die Selbstständigkeit kann Ihnen genau das bieten. Sie entscheiden, wann Sie aufstehen, mit der Arbeit beginnen und wie Sie Ihren Tag gestalten. Die Kehrseite davon ist: Sie müssen sich selbst motivieren und disziplinieren! Viele Coaches, die sich selbstständig machen, haben damit große Probleme. Einige können sich nicht motivieren, überhaupt zu arbeiten, andere – die meisten – schieben Tätigkeiten, für die sie sich nicht gewappnet fühlen oder die in ihnen Unsicherheiten und Unwohlsein auslösen, immer wieder vor sich her und erledigen stattdessen Dinge, die ihnen leichter fallen. Diese Coaches und Trainerinnen würden gerne jemanden coachen oder ein Seminar anbieten, aber sie können sich nicht überwinden, potenzielle Kunden anzurufen oder endlich eine Webseite zu erstellen. Sind wir angestellt, erledigen wir einfach unseren Job. Ein Autoverkäufer, der in einem Autohaus arbeitet, verkauft sieben bis acht Stunden täglich Fahrzeuge. Er führt ein Verkaufsgespräch nach dem anderen – ob ihm danach ist oder nicht.

Stellen Sie sich vor, Sie würden an jedem Tag, an dem Sie keine Termine haben, sieben Stunden damit zubringen, potenzielle Klienten anzurufen, Ihre Flyer zu verteilen oder die Webseite zu pflegen – Sie wären wahrscheinlich innert kürzester Zeit ausgebucht! Den Profis unter den Coaches und Trainerinnen gelingt genau das: Wenn Sie nicht coachen

oder Seminare leiten, sorgen sie dafür, dass neue Klienten den Weg zu ihnen finden. Falls Sie nun glauben, es mangle Ihnen an Selbstdisziplin, müssen Sie nicht gleich die Flinte ins Korn werfen! Ich selbst bin alles andere als diszipliniert. Ich kann kleinste Tätigkeiten, die mir unangenehm sind, wochenlang vor mir herschieben – und sei es etwas so Banales, wie einen Brief auszudrucken und zur Post zu bringen. Falls Sie ähnlich ticken, können Sie meinen Weg gehen: Finden Sie Möglichkeiten, unliebsame Aufgaben gerne zu tun. Orientieren Sie sich an Ihren Stärken, delegieren Sie Aufgaben, die Ihnen schwerfallen, und geben Sie sich von Zeit zu Zeit einen Tritt in den Hintern, um eine wichtige Sache abzuschließen. In diesem Buch werden Sie erfahren, dass Marketing und Verkauf als Coach, Trainerin oder Expertin eine spannende und schöne Tätigkeit ist und viele Aufgaben nicht von Ihnen selbst übernommen werden müssen.

Gewinn statt Lohn

Als Selbstständige hängt es alleine von Ihnen ab, wie viel Sie verdienen. Das kann motivierend sein und Sie dazu antreiben, Ihr Bestes zu geben. Ein hohes Einkommen kann Ihnen das Gefühl geben, eine wertvolle Dienstleistung anzubieten, und zu Stolz und Zufriedenheit führen. Auf der anderen Seite bedeutet ein kümmerliches Einkommen für Selbstständige nicht nur, dass sie sich vieles nicht leisten können – es kann auch Selbstwertkrisen auslösen. „Warum kauft niemand meine Dienstleistung?“ „Was mache ich falsch?“ – Solche Gedanken haben mich jahrelang begleitet.

Als Freiberuflerin werden Sie sich viel öfter als Gewinnerin oder Verliererin fühlen als Angestellte. Sie werden sich über Erfolge stärker freuen können – weil es Ihre Erfolge sind. Auf der anderen Seite treffen Sie Misserfolge mit voller Härte. Hat man – um das Bild nochmals wachzurufen – als angestellter Autoverkäufer den ganzen Tag Verkaufsgespräche geführt und nichts verkauft, ist man ein wenig enttäuscht über das Ausbleiben der Provision. Haben Sie als Selbstständige den ganzen Tag potenziellen Kunden hinterhertelefoniert und keinen einzigen Auftrag erhalten, kann dies niederschmetternd sein und Gefühle der Hilflosigkeit auslösen. Zudem sieht diese leistungsabhängige Bezahlung bei der Mehrzahl der Selbstständigen so aus, dass sie mehr für weniger Geld leisten müssen als Angestellte. Die wenigen Top-Coaches, -trainer und -expertinnen, die deutlich mehr verdienen, machen einen geringen Pro-

zentsatz aus. Es ist hilfreich, sich innerlich darauf vorzubereiten, dass Sie Durststrecken werden überwinden müssen. Fragen Sie sich: Bin ich auf Misserfolge vorbereitet? Verfüge ich über finanzielle Reserven oder einen Teilzeitjob, der mich finanziert, falls der Erfolg auf sich warten lässt? Habe ich ein soziales Netz, das mich auffängt, wenn ich mich zu sehr infrage stelle? Stehen wichtige Personen – zum Beispiel die Partnerin oder der Partner – hinter meiner Entscheidung? Nutzen Sie die Übung am Ende dieses Kapitels, um darauf Antworten zu finden.

Höhere Anforderungen

Die Anforderungen, denen sich Selbstständige gegenübersehen, sind oft deutlich höher als bei Angestellten – und dies auf mehreren Ebenen. Ihre Kernleistung, Ihre Seminare oder Coachings, sind ständig auf dem Prüfstand. Jede Klientin, jeder Kunde wird sich fragen, ob Ihre Leistung das investierte Geld wert ist. Damit Sie weiterempfohlen oder nächstes Jahr wieder eingeladen werden, reicht eine mittelmäßige Leistung meist nicht aus.

Oft erhalte ich E-Mails mit dem folgenden Wortlaut:

Lieber Herr Grolimund

Wir haben die Evaluationsbögen zu Ihrem Seminar ausgewertet. Die Seminarteilnehmer haben Ihr Seminar sehr geschätzt – die Rückmeldungen waren äußerst positiv! Gerne würden wir Sie für das nächste Jahr wieder für ein Seminar verpflichten. Würde es Ihnen am folgenden Termin passen: ...

Herzliche Grüße

Es ist schön, solche Rückmeldungen zu erhalten. Aber das Gefühl, ständig evaluiert zu werden, kann auch belastend sein. Veranstalter oder Klienten interessiert es nicht, ob Sie gerade einen schlechten Tag haben, krank oder übermüdet sind: Sie erwarten vollen Einsatz und eine gute Leistung.

Auf der anderen Seite sollten Selbstständige nicht nur ihr Kerngeschäft beherrschen – Sie sollten auch wissen, wie man das Geschäft führt, das diese Leistung anbietet. Ein angestellter Trainer kann sich darauf konzentrieren, seine Seminare anzubieten. Die Marketingabteilung sorgt für den nötigen Zustrom an Kunden, das Sekretariat nimmt die Anmeldungen ent-

gegen, die Buchhaltung kontrolliert die Zahlungseingänge und erstellt am Ende des Jahres die Gewinn-Verlust-Rechnung. Wird ein neuer Mitarbeiter eingestellt, führt die Personalabteilung das Einstellungsgespräch und sorgt dafür, dass alle Formalitäten erledigt werden. Als Selbstständige müssen Sie all dies entweder selbst tun oder sich zumindest genügend Kenntnisse in diesen Bereichen erarbeiten, um sie verantwortungsvoll delegieren zu können. Diese Rollenvielfalt, gepaart mit der Herausforderung, eine hervorragende Leistung erbringen zu müssen, trägt für mich viel zur Attraktivität der Selbstständigkeit bei. Sie zwingt mich immer wieder, mich mit mir und meiner Arbeit auseinanderzusetzen und mich weiterzuentwickeln. Ich will aber nicht verschweigen, dass ich mich manchmal überfordert und von der Vielfalt erschlagen fühle.

Viele Selbstständige leiden unter dem ständigen Druck, fühlen sich ausgelaugt und schaffen es trotz immenser Anstrengungen und längerer Arbeitszeiten nicht, auf einen grünen Zweig zu kommen. Die Wahrscheinlichkeit, trotz hohen persönlichen Einsatzes zu scheitern, ist groß. Zu diesem Punkt möchte ich Ihnen Folgendes mitgeben: Holen Sie sich alle Hilfe, die Sie sich organisieren können. Lesen Sie Bücher, arbeiten Sie mit einem Coach an der Lösung Ihrer inneren Blockaden, lassen Sie sich von Experten zu verschiedenen Fragestellungen beraten, lassen Sie Arbeiten, mit denen Sie sich schwertun, von externen Dienstleistern erledigen und beginnen Sie früh, eine Hilfskraft auf Stundenbasis einzustellen, die Ihnen einige Aufgaben abnimmt.

Fragen Sie sich: Wie gehe ich mit Druck um? Bringen hohe Anforderungen das Beste in mir zum Vorschein oder zieht sich mir beim Lesen der letzten Abschnitte der Magen zusammen?

Übung

In diesem Kapitel haben Sie einige Sonnen- und Schattenseiten der Selbstständigkeit kennengelernt. Vielleicht haben Sie sich bereits während des Lesens Gedanken darüber gemacht, was es für Sie bedeuten würde, diesen Schritt zu wagen – oder Sie sind bereits (teil-)selbstständig und haben sich beim Lesen der letzten Seiten gefragt, wie Sie Ihren Arbeitsalltag erleben und ob die Vor- oder Nachteile für Sie überwiegen.

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit. Notieren Sie für sich, welche Vorteile Ihnen am meisten bedeuten und welche Nachteile Ihnen Sorgen bereiten.